# Der Jungmann



Monatsschrift des Bundes der Kaufmannsjugend in der Gewerkschaft kaufmännischer Angestellten Oberschlesiens D.H.V.

Jugendheim
Kattowitz, ul. św. Jana 10 III.

Nummer 3. 5. Jahrgang. März 1934.

Geh, gehorche meinen Winken,
Nutze deine jungen Tage,
Lerne zeitig klüger sein:
Auf des Glückes großer Wage
Steht die Zunge selten ein:
Du mußt steigen oder sinken,
Du mußt herrschen und gewinnen
Oder dienen und verlieren,
Leiden oder triumphieren,
Amboß oder Hammer sein.

Goethe.

## Vom Lesen guter Bücher.

Es gibt nur ein einziges Mittel, gute und schlechte Bücher zu unterscheiden, das freilich etwas langwierig ist, dafür aber unfehlbar. Es ist dasselbe, das der Kundige anwendet, wenn er erkennen will, ob ein Bild gut oder schlecht sei: er stellt es sich so auf, daß er's oft und lange ansehen kann. Ein minderwertiges Bild sieht man sich bald über; aber ein gutes Bild ermüdet nicht, sondern lockt immer aufs neue zum Betrachten. Man muß die Bücher, die man beurteilen will, mehrmals lesen. Ein minderwertiges Buch verblaßt schon beim zweiten oder dritten Lesen, sein Reiz bestand nur in der Spannung. Ein gutes Buch gibt aber bei wiederholtem Lesen immer mehr aus sich hervor, man entdeckt Dinge, die einem vorher verborgen waren. Auch wenn man es fast auswendig kann, erquickt es stets von neuem.

Diese Eigentümlichkeit nennen wir die „Tiefe" eines Buches. Die Tiefe besteht nicht in der Schwierigkeit des Verständnisses, in der Dunkelheit des Ausdrucks, in der Undurchsichtigkeit der erzählten Ereignisse, sondern in der verborgenen Gemütskraft. Das Buch kann schlicht, ja simpel zu lesen sein wie ein Gedicht von Matthias Claudius; gerade in der Einfalt zeigt sich zuweilen die tiefe Gemütskraft. Ein Grimmsches Märchen ist kinderleicht zu verstehen; aber wenn wir's lesen, schwingt in jedem Satz in uns das Gemüt mit; wir werden, sei es in Fröhlichkeit oder Trauer, von den Sätzen „ergriffen". Die Worte und die Sätze haben eine

beseelte Fülle. Sie geben nicht bloß Spannung, Aufregung und ähnliches, sondern sie bewegen uns im Herzen, in der Tiefe des Unterbewußten, ohne daß wir meist sagen können, wie und warum.

Nur solche Bücher haben dauernden Wert. Was nur einmal ansprícht, ist lediglich Unterhaltungslektüre, man kauft und verbraucht es, um leere Stunden hinzubringen, wie man Zeitungsnummern kauft und liest. Nach Gebrauch werden sie weggeworfen. Unterhaltungslektüre, die man zum zweitenmal nicht mehr ansieht, aufs Bücherbrett zu stellen, wäre lächerlich. Auf das Bücherbrett gehören nur solche Bücher, zu denen man hin und wieder zurückzukehren gedenkt. Auf dem Brücherbrett sammelt man nicht allerlei zufällige Reisebekanntschaften, mit denen man nie wieder etwas zu schaffen hat, sondern Freundschaften.

Jedes Buch hat seinen Geist. Mit jedem Werk, das man aufs Brett stellt, holt man sich einen Geist ins Haus. Alle diese Geister, heitere und schwermütige, leichtlebige und grüblerische, tändelnde und domänische, wirken auf uns ein, um so mehr, je mehr wir uns mit ihnen beschäftigen. Sie gehen in unsre Seele ein, erwecken, was in ihr liegt, bilden oder unterdrücken es. Sie sind wie ein Kreis befreundeter Geister um uns her: schon ihr Anblick ruft dies oder jenes in uns wach, mahnt oder warnt uns. Mit solchen Geistern soll man nicht leichtfertig verfahren: sehe jeder, mit wem er sich anfreundet und was er sich in sein Haus holt.

Ich lasse, wenn ich in ein fremdes Haus mit Bücherschränken komme, gern meinen Blick über die Bücherrücken gehen. Wie das Gesicht des Menschen, seine Stimme, seine Handschrift, so erzählt auch der Bücherschrank vom Geiste dessen, dem er gehört. Wenigstens bei solchen, die sich nicht aus Luxus Bücher kaufen können, sondern es überlegen müssen, wie sie ihr Geld anwenden.

Am schönsten ist es, wenn die Geister der Bücher zu Hausgeistern werden. Wenn nicht blos der einzelne, sondern die ganze Familie mit ihnen verkehrt. Liest man ein Buch gemeinschaftlich, so hat man damit einen gemeinschaftlichen inneren Besitz erworben: alle wissen dasselbe, alle haben dasselbe gefühlt, gedacht, und doch wieder ein jeder auf seine Weise. Das ergibt eine geistige Verbindung, und wenn man die Gedanken austauscht, eine gegenseitige Bereicherung. Familien, in denen man die Bücher vorliest, werden immer aufs neue durch geistige und seelische Bande zusammengeschlossen. Das Vorlesen ist ein Zeichen, daß man in einem miteinander lebt. Auch offenbart das laute Lesen erst ganz den Gehalt eines Buches. Bücher sind ja nicht blos in der Schrift, sondern in der Sprache geschaffen; Schrift und Druck sind ja nur ein Notbehelf der Fixierung und Uebertragung. Erst wenn das Geschriebene erklingt, im Ton und Rhytmus der Sätze, beginnt es voller zu leben,

Darum ist es eine sehr ernste Angelegenheit, welche Bücher man sich ins Haus nimmt. „Sage mir mit wem du umgehst, und ich sage dir wer du bist" gilt auch von den Büchern. St.

# Meine Einführung in die Lehre.

Das Ereignis, welches auf mich als Lehrling den stärksten Eindruck gemacht hat und gleichsam ziel- und richtunggebend während meiner ganzen späteren Kaufmannslaufbahn wurde, fiel gleich auf den ersten Tag meiner Lehre. Zur Nacheiferung sowie zum Nutzen und Frommen meiner Freunde vom DHV. möchte ich es im folgenden kurz schildern.

Im April 1919 trat ich nach kurzer Teilnahme am Weltkriege in ein altbekanntes Drogen-Großhandelshaus einer thüringischen Mittelstadt als Lehrling ein. Die Firma bestand schon rund 150 Jahre und besaß wegen ihrer ehrenwerten kaufmännischen Grundsätze und unbedingten Zuverlässigkeit weit und breit einen recht guten Namen.

Der hochbetagte Chef des Hauses machte in seiner vornehmen, menschenfreundlichen Art auf mich gleich von Anfang an den Eindruck eines wahrhaft „königlichen Kaufmanns". Der ganze Geschäftsbetrieb wickelte sich noch etwa in der Weise ab, wie ihn Gustav Freytag so vortrefflich in seinem „Soll und Haben" schildert.

Gleich in den ersten Stunden meiner Lehrlingstätigkeit, als ich noch voll Erstaunen und Bewunderung über die vielen neuartigen Eindrücke war, befahl mich der Chef ins Kontor. Er stieg dann mit mir, vorbei an wundervoll geschnitzten Treppengeländern, Pfosten und Treppenportalen, die allegorisch verschiedene kaufmännische Tätigkeiten darstellten, die knarrenden Stufen des altertümlichen Hauses zum Boden empor. Oben angelangt, zündete der alte Herr zwei mächtige Wachskerzen an. Erstaunt blickte ich bei dem flackernden Licht um mich und gewahrte auf zahlreichen verstaubten Regalen lange Reihen von dickleibigen, in vergilbtes Schweinsleder eingebundenen Geschäftsbüchern. In das eine und andere dieser Bücher durfte ich einen Blick tuen. Ich sah auf den ersten Seiten in prächtig ausgearbeiteten Initialen die Worte „Mit Gott". Schon die peinliche Sauberkeit und Ordnung, in der diese vielen alten Geschäftsbücher fast fünf Generationen hindurch geführt waren und der Nachwelt beredte Kunde gaben von manchem bedeutungsvollen Geschäftsvorfall, machten auf mich einen starken Eindruck.

Aus meinem Sinnen und Nachdenken wurde ich plötzlich durch die Stimme meines Chefs geschreckt:

„Sie sehen hier die Zeugen einer langen und ehrenwerten kaufmännischen Tätigkeit vor sich, die meinem Hause nur Segen und Wohlstand gebracht hat, trotz aller mißlichen Zeitläufte. Nur auf den rechten Arbeitsgeist ist das zurückzuführen. Beachten Sie deshalb wohl, was ich Ihnen jetzt zu sagen habe: es ist sehr wichtig für Ihre ganze spätere Laufbahn. Halten Sie keine Arbeit und Verrichtung, mag sie auch noch so unwichtig und unbedeutend erscheinen, für gering, und geben Sie jeder Tätigkeit durch Ihre eigene Persönlichkeit, durch Ihre innere Einstellung Wert und Inhalt. Sie steigen oder sinken in der Selbstachtung und in den Augen der Mitmenschen durch die Art und Weise, wie sie die Arbeit anpacken und auch kleine Dinge verrichten. – Und vor allem streben Sie als Kaufmann später stets nach einem hohen sittlichen Verantwortungsgefühl. Vergessen Sie nie, daß Sie als Kaufmann in der Volkswirtschaft eine sehr wichtige Kulturmission zu erfüllen haben und von Ihrem geschäftlichen Schalten und Walten direkt und indirekt in starkem Maße das Wohl und Wehe, das Blühen und Gedeihen der ganzen Nation abhängt. – Eine gute kaufmännische Ehre, die durch nichts befleckt wurde, ist ein gar köstlich Ding und mit Geld und Gut nicht aufzuwiegen. Und endlich: „Betrachten Sie das Geschäft nicht so sehr als ein Mittel zum Zweck, zum Wohlstand, sondern lassen Sie Ihr kaufmännisches Tun und Treiben vornehmlich von der Erwägung bestimmt sein: Wie nütze und diene ich der Allgemeinheit, dem großen Ganzen, dem Volke. Auf diese Weise dienen Sie schließlich auch Ihren eigenen Interessen am besten." --

Der tiefe Sinn und die hohe Bedeutung dieser Worte sind mir freilich erst in späteren Jahren voll zum Bewußtsein gekommen. Aber schon damals, an meinem ersten Lehrtage, hatte die feierliche Rede einen tiefen Eindruck auf mich gemacht und mich hochgemut gestimmt und die edelsten Vorsätze in mir wachgerufen. –

R. Wag.

# Zielsicherheit u. Zähigkeit als Voraussetzung des Aufstiegs.

Im Jahre 1904 trat ich als Korrespondent bei einer Firma von Weltruf, einer Aktiengesellschaft des Lebensmittelhandels, ein. Unser Umsatz betrug damals 12 Millionen. Wir setzten den Gesamtumsatz an Waren fast ausschließlich im Innland ab. Nur die Schweiz bezog einiges und ganz wenig Frankreich. Ich kam auf den Gedanken, daß unsere Artikel auch in Italien, Spanien, Rumänien, Portugal absetzbar sein müßten. Mein Chef, der Gründer der Riesenfirma, schüttelte den Kopf. (Er war

ein erstklassiger Organisator.) „Lassen Sie die Finger von diesen Ländern", sagte er, „ich war schon vor 30 Jahren dort. Man stellt dort selbst erstklassige Ware in unserem Artikel her." Es ließ mir keine Ruhe. Ich wollte mir selbst den Beweis liefern, wer recht hatte. So entwarf ich in aller Stille auf meine eigene Kosten Werberundschreiben mit ausführlicher Schilderung der Vorzüge unseres Fabrikates und der Begründung, weshalb es besser sei als andere Produkte der Konkurrenz und anderer Länder. Ich ließ diese Rundschreiben in die Sprachen der obengenannten Länder übersetzen, ließ 6000 Stück drucken, verschaffte mir von einem Adressenverlag die notwendigen ausländischen Interessentenadressen und sandte die Rundschreiben hinaus. Alles auf meine eigenen Kosten. Ich habe im Vertrauen auf mein gutes Gefühl damal meine ganzen Ersparnisse geopfert. Nach Wochen liefen 3000 Probebestellungen gegen Nachnahme im Werte von etwa 60000 Mark ein. Ich jubelte. Aber nun kam die bange Frage: Wird der Chef die Aufträge ausführen oder nicht? Die Frage war deshalb berechtigt, weil damals das Gesetz vorschrieb, daß Waren unserer Herstellung, wenn im Ausland nicht angenommen, nicht mehr herein durften, sondern an einem Grenzort vernichtet wurden, so einwandfrei ihre Qualität sein mochte. Das Risiko war also ein beträchtliches. Ich trug die Sache vor. Das Herz klopfte mir dabei. Mein Chef sah sich die Belege durch, fragte, wie ich zu den Aufträgen komme. Ich erklärte ihm alles wahrheitsgemäß. „Sie sind ja großartig!" Mehr sagte er nicht und ließ mich stehen. Wie ein begossener Pudel kehrte ich in mein Büro zurück. Der Tag verstrich ohne weiteres Ereignis. Am Abend steckte der Chef den Kopf zur Tür herein. „Kommen Sie herüber zu mir." Ich blieb abwartend an der Tür stehen. „Bitte"! Er wies mir einen Platz an. „Also, so haben Sie das gemacht! Was haben Sie verauslagt?" Ich nannte einige hundert Mark. Ohne ein Wort zu sagen, schloß er seinen Sekretär auf und reichte mir einen runden, schönen alten Brauntausender. Ich hielt ihn unsicher in der Hand. „Und die Aufträge?" fragte ich mit zitternder Stimme, denn davon hing es ab, ob ich diesen Tausender nehmen durfte oder kündigen sollte.

„Werden ausgeführt! Sagen Sie vorerst nichts davon." Die Ware ging hinaus, und wenn ich auch sonst ein durchaus ruhiger Mensch war, die Zeit bis zur Entscheidung war ich aufgeregt wie etwa ein Spieler vor der Ziehung. Endlich war das Resultat da. 62 Besteller hatten abgelehnt, alle anderen angenommen.

„So", sagte der Chef, als ich ihm das Gesamtergebnis vortrug. „Jetzt stellen Sie sich einen Reiseplan zusammen und fahren los. Sie besuchen Italien, Dalmatien, Rumänien, Frankreich, Spanien und Belgien. Ich gebe Ihnen fünf Monate Zeit. Ihr Posten wird Ihnen nicht genommen. Ich stelle einen Vertreter ein. Sie brauchen auch nicht waggonweise zu verkaufen. Es genügt mir, wenn Sie gute Anbahnungen bringen."

Acht Tage später fuhr ich los. Ich habe aber doch Waggonabschlüsse gemacht, obwohl ich mir die notwendigen Sprachkenntnisse eigentlich zum Teil erst auf der Reise aneignen mußte. Das Gesamtergebnis der Reise war außerordentlich günstig, obwohl mir sogar mancher Kenner ein glänzendes Fiasko vorausgesagt hatte. Die Folge war eine glänzende Position im Hause, und in den nächsten Jahren die Uebertragung der Generalvertretung für Italien und Frankreich mit Sitz im Ausland.

Der Krieg hat leider dieses schöne Ergebnis von Energie und Selbstvertrauen zerstört, denn nach dem Kriege kam ein Ausfuhrverbot, das heute noch besteht. H. J.